



CEPU Constructions BV in Nieuwkuijk is al sinds 1993 toonaangevend in het ontwerpen, ontwikkelen en produceren van aluminium balustrades en andere constructies. Zij zijn vooruitstrevend in de aluminium toepassingen vanwege de inmiddels jarenlange ervaring in combinatie met de opgedane kennis van het bouwproces. Deze factoren leiden tot unieke, innovatieve productie-methoden en -toepassingen. Vanzelfsprekend staan stabiele kwaliteit, veiligheid en betrouwbaarheid voorop! CEPU slaat, met haar nieuwe eigenaar die ambitieuze plannen heeft, een nieuwe weg in om de innovatieve technieken te combineren met voor de klanten vertrouwde kwaliteit en vakmanschap! Samen met ruim 60 vakspecialisten werk je aan de meest toonaangevende projecten. Wil je een collega worden van deze vakspecialisten? Dat kan! We zoeken een

TECHNISCH VERKOPER

REGIO MIDDEN- EN ZUID-NEDERLAND



DE FUNCTIE

Nu is het jouw beurt om het klantnetwerk voor CEPU verder uit te breiden. Het Zuiden ligt voor je open! In samenwerking met het team & directie maak je een salesplan om jouw deel van Nederland (Zeeland, Brabant en Limburg) te laten kennismaken met de mooie balkons, balustrades en andere aluminium, bouw-gerelateerde producten/hekwerken. Je verricht het marktonderzoek, maakt je acquisitieplan en stemt met directie en je sales-collega af hoe je dat gaat aanpakken en daarna is het 'up to you'. Je ontwikkelt en implementeert sales-activiteiten als beurzen, productaanbiedingen en maatwerk klantactiviteiten. Op basis van de beschikbare data analyseer je klant-, concurrentie- en marktinformatie en zet deze om naar concrete commerciële initiatieven. Je bent altijd bezig met nieuwe verkoopkansen. Na effectieve prospectbezoeken geef je input voor de offertes en volg je deze op. Samen met het team ben je verantwoordelijk voor alle klant-opvolgingsvraagstukken. De teamspirit is hoog. Samen werk je aan het vergroten van het marktaandeel van CEPU en het verkopen en plaatsen van nieuwe balustrades en hekwerken waar je trots op mag zijn.

JE ACHTERGROND

Vanzelfsprekend heb je aantoonbare ervaring in een zelfstandige, commerciële buitendienstfunctie. Je werkt en denkt vanuit Mbo-niveau. Je hebt laten zien dat je zowel in accountmanagement als in acquisitie je mannetje staat en resultaten bereikt. Je bindt zowel de bestaande als nieuwe klanten aan CEPU. Een netwerk binnen de voorschrijvende aannemers, bouwbedrijven en/of architecten is welkom maar niet noodzakelijk als je verkooptalent dit compenseert. Ervaring in de bouwsector is een belangrijke pre. Natuurlijk heb je ervaring in een projectorganisatie en het liefst ook heb je ervaring met hekwerken. Je bent in staat de rol van belangrijke schakel te vervullen tussen de klantvraag en de oplossing die de klant nodig heeft om zijn ontwerp zowel technisch als uiterlijk te vervullen. Daarvoor schakel je intensief met je collega's en de opdrachtgevers. Je bent het visitekaartje van CEPU zoals zij de markt tegemoet treden in deze nieuwe fase van de onderneming.

CEPU

Is een Brabants bedrijf met de 'niet lullen maar poetsen' – mentaliteit in de basis. We denken in oplossingen, uitdagingen en daarin slagen we er steeds in om de klant enthousiast te maken voor onze producten en onze dienstverlening. We zouden bijna zeggen dat 'kan niet' niet bestaat en we gaan voor de best haalbare oplossing. CEPU biedt passende arbeidsvoorwaarden in combinatie met een passende provisieregeling die bij een commerciële buitendienstfunctie hoort.

INTERESSE?

LINKX HR Management mag deze werving- en selectieprocedure voor CEPU uitvoeren. Heb je interesse in deze functie of wil je meer weten? Stuur je cv naar Imke Segers (imke@linkxhr.nl) of bel naar 06 – 513 68 465. Voor meer algemene bedrijfsinformatie; www.cephu.nl. Uiteraard worden sollicitaties vertrouwelijk behandeld.

